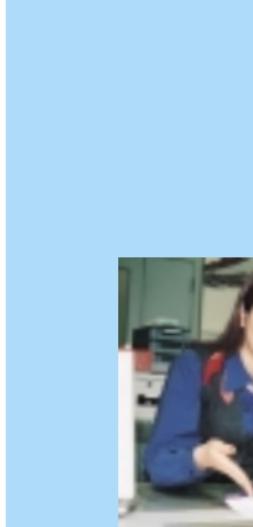
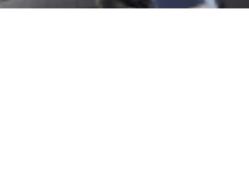
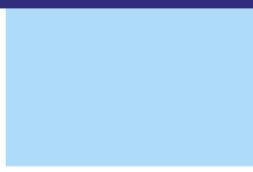




〈みずほ〉に
ついて。



2004 ミニディスクロージャー誌



みずほフィナンシャルグループ

〈みずほ〉は、金融サービスのさまざまな分野で、
国内トップクラスの実績をあげています。

家計の金融ニーズにお応えする

業界第1位

遺言信託 受託件数残高 10,440件

邦銀第1位

会員制サービス 契約者数 810万人
居住用住宅ローン残高 9.4兆円



※居住用住宅ローン残高はみずほ銀行、みずほ信託銀行の合算値で、アパートローンは含んでいません。

いずれも平成16年3月末日現在

グローバルビジネスを支える

邦銀第1位

外国人投資家保有円カストディ 預り資産残高シェア 45%
外為円決済 受託先数シェア 33% いずれも平成16年3月末日現在

邦銀第3位

グローバルプロジェクトファイナンス
アレンジャー実績 1,095百万ドル
平成15年1月～12月



法人の金融ニーズにお応えする

業界第1位

国内公募事業債 受託額 15,710億円、シェア 35.2%

ホールセール電力債 主幹事関与額 2,283億円

総合資産担保証券(ABS) ブックランナー実績 4,343億円、
シェア 22.7%^{*1}

いずれも平成15年4月～平成16年3月

投資顧問 国内年金資産残高 4.6兆円^{*2}

平成15年12月末日現在



不動産流動化 受託残高 2.6兆円

退職給付信託 受託残高 2.4兆円

いずれも平成16年3月末日現在

業界第2位

国内SB(普通社債) 主幹事関与額 9,303億円

(銀行債・自己募集・個人債を除く)

平成15年4月～平成16年3月

邦銀第1位

国内シンジケートローン組成実績 7兆7,170億円、
シェア 40.4% 平成15年4月～平成16年3月

総合順位第1位

「第9回債券アナリスト・エコノミスト人気調査」

(日経公社債情報 No.1428) 平成16年3月8日号

※1. みずほ証券と海外証券現地法人の合算です。

※2. 第一勧業アセットマネジメント・富士投信投資顧問・興銀第一ライフ・アセットマネジメントの合算です。

「結果を出す1年」から 「真価を発揮する1年」の実現に向けて



みなさまには、平素よりみずほフィナンシャルグループをお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

私どもは、一昨年度、グループ経営体制の再編、抜本的な財務処理、1兆円を超える増資等、経営革新のための諸施策を打ち出し、実践してまいりました。これらをふまえ、昨年度を「結果を出す1年」にするとみなさまにお約束いたしました。

昨年度は、グループ一丸となって総合金融サービス力の向上と収益力の強化に取り組むとともに、財務の健全性の向上を図った結果、当初業績予想を上回る連結当期純利益4,069億円を達成し、前年度の赤字決算から大幅な収益の改善を実現いたしました。

今年度につきましては、「みずほの真価を発揮する1年」と位置づけ、みなさまのご期待にお応えできるよう、グループの総合力を最大限に発揮して〈みずほ〉の企業価値の一層の向上に総力をあげて取り組んでおります。

みなさまにおかれましては、引き続き、一層のご支援を賜りますようお願い申しあげます。

平成16年7月

株式会社みずほフィナンシャルグループ

取締役社長 前田晃伸

2004 ミニディスクロージャー誌

CONTENTS

Q&A 〈みずほ〉の現状についてお答えします

Q 平成15年度の業績はどうでしたか?	4
Q 不良債権処理のめどはつきましたか?	6
Q そのほかの財務の健全性はどうですか?	7
Q 〈みずほ〉はどのような金融グループですか?	8
Q 個人のお客さま向けビジネスでは どのような点を強化していますか?	10
Q 中堅・中小企業のお客さまの 資金需要への対応はどうなっていますか?	11
トピックス	12
社会貢献・環境への取り組み	16
CS向上への取り組み	18
〈みずほ〉のブランドステートメントおよびブランドロゴ	19
プロフィール	20
財務ハイライト	21

〈みずほ〉の現状についてお答えします

Q

平成15年度の業績はどうでしたか?

A

前年度の赤字決算から大幅な収益改善を実現し、連結ベースでは経常利益8,964億円、当期純利益4,069億円となりました。

収益改善の主な要因としては、非金利収入の増加、経費削減、与信関係費用の減少、株式等損益の利益計上があげられます。

当期純利益(みずほフィナンシャルグループ連結)



収益改善の要因としては、シンジケーション、外為などによる非金利収入が大幅に増加したほか、役職員の処遇の見直しと人員削減、重複店舗の統廃合などの経営合理化により、経費を1,086億円圧縮しました。

経営合理化の進捗状況(持株会社+2行+再生専門子会社合算)

	平成15年3月末	平成16年3月末(計画)	平成16年3月末(実績)
従業員数	27,900	26,800	26,575
国内本支店数	562	458	440
海外支店・現地法人数	49	43	41

注)経営健全化計画ベース。なお、国内本支店数については、複数店を1カ所に移転・集約する店舗共同化を実施した場合、これを1カ所としてカウントしています。

業務純益と与信関係費用(3行+再生専門子会社合算)



また、与信関係費用は1兆8,572億円減少して2,379億円となりました。これは、平成14年度に不良債権を前倒しで処理したこと、不良債権の新規発生が減少したこと、および債権回収・売却などによる不良債権のオフバランス化で引当金が戻ったことによるものです。

さらに、株価が回復しつつあるなか、保有株式の削減を進めた結果、株式等損益も1,893億円の利益を計上しました(いずれも3行+再生専門子会社合算)。

※3行+再生専門子会社合算:みずほ銀行+みずほコーポレート銀行+みずほ信託銀行+再生専門子会社4社単体合算。3行+再生専門子会社合算で、みずほフィナンシャルグループ連結業績の大部分を占めています。

〈みずほ〉の現状についてお答えします

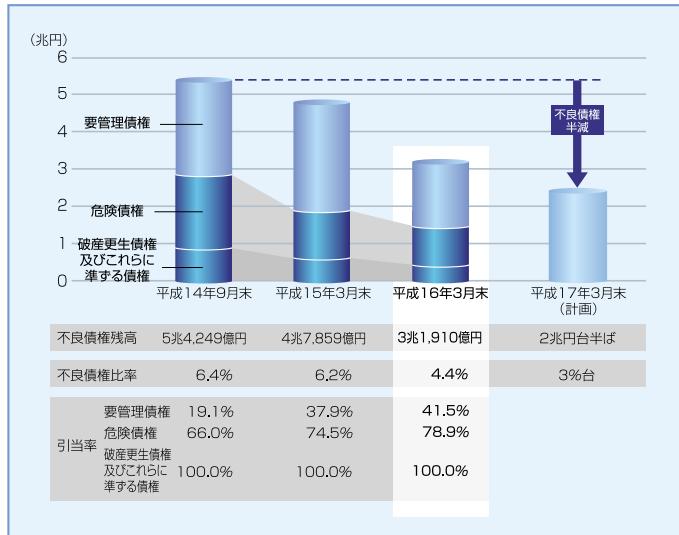
Q

不良債権処理のめどはつきましたか?

A

不良債権残高を1兆5,949億円削減し、3兆1,910億円まで圧縮しました。不良債権比率も4.4%まで低下しています。

金融再生法開示債権残高と引当率(対信用部分)の推移(3行+再生専門子会社合算)



〈みずほ〉は、再生・リストラニーズのあるお客さまの債権を3行の銀行本体から再生専門子会社に分離・集約し、銀行において企業再生に取り組んできた人材・ノウハウを結集して、3年をめどとした企業再生にグループの総力をあげて取り組んでいます。

一方、債権回収・売却などのオフバランス化も推進した結果、3行+再生専門子会社合算の不良債権残高を平成14年度末に比べ1兆5,949億円削減し、3兆1,910億円まで圧縮しました。これにより、不良債権比率は6.2%から4.4%まで低下しています。

また、引当率をさらに引き上げ、将来の貸し倒れリスクへの対応も強化しています。

Q

そのほかの財務の健全性はどうですか?

A

公的資金の一部返済後においても、みずほフィナンシャルグループの連結自己資本比率(国際統一基準)は11.35%と十分な水準を確保しています。

●自己資本比率

〈みずほ〉は、資本の調達を積極的に行うとともに、公的資金については劣後債のうち6,250億円を返済しました。公的資金返済後においても、平成15年度末の連結自己資本比率(国際統一基準)は11.35%と十分な水準を維持しています。

会社別連結自己資本比率

	平成15年3月末	平成16年3月末
みずほフィナンシャルグループ(国際統一基準)	9.53%	11.35%
(国内基準)	9.25%	9.91%
みずほ銀行 (国際統一基準)	9.47%	10.46%
みずほコーポレート銀行(国際統一基準)	10.42%	13.02%
みずほ信託銀行(国際統一基準)	11.23%	12.76%

●保有株式・国債ポートフォリオ

保有株式・国債ポートフォリオについては、保有株式を5,000億円圧縮したり国債の平均残存期間を短縮して、市場価格の変動が業績に影響をおよぼすリスクの軽減を図っています。

●繰延税金資産

繰延税金資産に関しては、平成15年度に課税所得を計上したこと、将来の課税所得を保守的に見積もったことなどにより、連結ベースでの繰延税金資産の純額は7,929億円減少し1兆3,329億円となりました。なお、繰延税金資産の純額のTier1(中核的自己資本)に対する割合は、前年度の60.8%から33.8%にまで低下しました。

〈みずほ〉の現状についてお答えします

Q

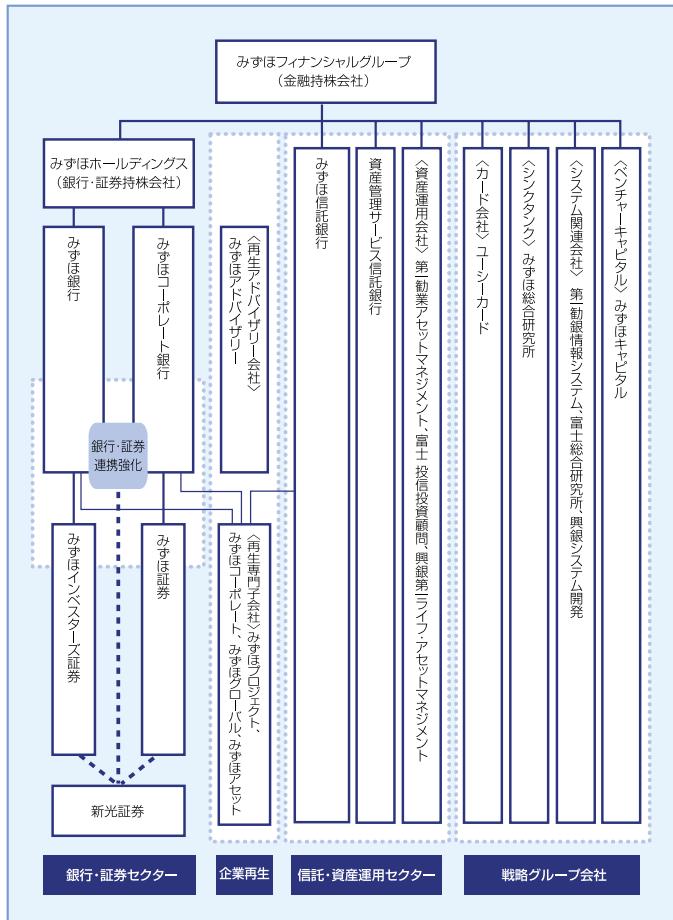
〈みずほ〉はどのような金融グループですか？

A

個人や中堅・中小企業を主要なお客さまとするみずほ銀行、大企業を主要なお客さまとし国際業務も展開するみずほコーポレート銀行をはじめ、

証券会社、信託銀行、資産運用会社、クレジットカード会社などのグループ会社が密接に連携しながら、お客さまの多様なニーズにお応えしています。

グループ経営体制



- 強大な顧客基盤を有する〈みずほ〉は、グループ各社が強力に連携してお客さまのあらゆるニーズに迅速に対応し、質の高い総合金融サービスを提供できる経営体制を構築しています。
- 具体的には、個人や中堅・中小企業を主要なお客さまとするみずほ銀行と、大企業を主要なお客さまとし、国際業務も展開するみずほコーポレート銀行の2つの銀行が、それぞれ、お客さまのニーズを的確に把握し、きめ細かく機動的な対応で、高度な専門性を発揮した最適な商品・サービスを提供しています。
- さらに、顧客セグメント別に銀行・証券会社の連携体制を強化するとともに、信託銀行、資産運用会社、クレジットカード会社などの戦略会社が、高付加価値の商品・サービスをグループ内外に幅広く提供し、グループの総合力向上を図っています。
- 例えば、ワンストップショッピングによりお客さまの利便性向上を実現するため、みずほ銀行がみずほインベスタートス証券やみずほ信託銀行などと共同店舗を展開しています。また、お客さまに最適な金融ソリューションを提供するため、みずほコーポレート銀行がみずほ証券の債券・株式関連機能やインベストメントバンク機能を活用するなど、グループの総合金融サービス力を発揮しています。

〈みずほ〉の現状についてお答えします

Q	個人のお客さま向けビジネスではどのような点を強化していますか?
A	コンサルティング営業と住宅ローンの強化およびみずほマイレージクラブの取り扱い開始で、お客様のライフスタイルや金融ニーズの変化に対応した最適・有利な商品・サービスを提供します。

- 個人のお客さまとお取引いただいているみずほ銀行では、投資信託や外貨預金などの商品性をレベルアップするとともに、あらゆるご相談に対応できる「フィナンシャルコンサルタント」の育成や「コンサルティングカウンター」の設置を進めます。また、みずほ銀行の支店内で株式や信託のご相談もできるよう、みずほインベスター証券やみずほ信託銀行との共同店舗も拡大しています。
- 住宅ローンについては、お申し込みの大半は即日に審査結果を提示できる体制作りや休日相談会の開催など、お客様の住宅購入ニーズに親身かつスピーディに対応します。
- さらに、平成16年度夏から、年会費無料のクレジットカード機能付きキャッシュカードを発行して、新会員制サービス「みずほマイレージクラブ」の取り扱いを開始します。このサービスでは、お客様のお取引内容・期間に応じてポイントがたまり、金利優遇などの特典を受けていただけるようになります。

こうした取り組みを通じ、お客様のライフスタイルや金融ニーズの変化に対応した最適・有利な商品・サービスを提供し、〈みずほ〉とのお取引にご満足いただくとともに、〈みずほ〉をメインバンクとしてご利用いただくお客様を増やすことで、個人部門収益の徹底強化を図ります。

Q	中堅・中小企業のお客さまの資金需要への対応はどうなっていますか?
A	ソリューションビジネスの強化と充実した無担保貸出商品提供により、小規模法人から上場を目指す中堅企業まで、お客様のあらゆるニーズにお応えしています。

- みずほ銀行では、中堅・中小企業取引に特化している銀行として、お客様の規模やその成長段階のニーズに応じた最適なソリューションを提供し、同時に、資金需要に十分にお応えする体制を構築しています。
- 具体的には、小規模法人のお客さま向けの「みずほビジネス金融センター」の設立、新技術・新商品などの開発に取り組むお客様向けの資金調達スキーム開発や「みずほニュービジネス基金」の活用および専門スタッフの配置、株式公開ニーズに対するグループのベンチャーキャピタル、証券会社、信託銀行との連携など、さまざまなソリューションを提供しています。
- また、邦銀最大級のグループの海外ネットワーク活用や決済サービスの提供、外為貿易に関する専門スタッフによる「外為アドバイザリー業務」の展開など、お客様の海外進出・貿易ビジネスを積極的に支援しています。
- さらに、あらゆる企業規模、ニーズにお応えできる無担保融資商品「パートナーシリーズ」を取り揃え、中小企業のお客さまの資金調達ニーズに対応しています。
- こうした取り組みを通じ、お客様の新たな資金需要を掘り起こすとともに、リスクテイク力の強化、貸出金利の適正化を図りつつ、社会的使命でもある中小企業の資金調達ニーズに幅広くお応えしています。

TOPICS

トピックス

新会員制サービス「みずほマイルージクラブ」がスタート

みずほ銀行では、平成16年夏より、個人のお客さま向けの新しい会員制サービス「みずほマイルージクラブ」をスタートさせます。年会費無料のクレジットカード機能付きキャッシュカードを会員証とし、そのクレジットカードや銀行商品のご利用に応じてポイントがたまる「マイルージポイント制度」を備えた会員制サービスです。

たまたまポイントは、住宅ローン、定期預金金利の優遇や、ギフトカード、宝くじへの交換などに使用できます。また、クレジットカードや銀行商品のご利用に応じてATM時間外手数料が無料になるなど、さまざまな特典を提供します。

発行予定のカードの見本



コンサルティング営業No.1を目指して

お客様の生涯にわたり、さまざまなライフステージで相談先として選ばれ続けるよう、みずほ銀行は、「コンサルティング営業No.1」を目指しています。そのために、より専門的な人材の育成・配置、新しい店頭体制の構築、情報インフラの整備に努めています。

個人営業を専門的に行う担当者をFC(フィナンシャルコンサルタント)として育成、平成18年度までに2,000名を配置し、お客様の高度なニーズにお応えしていきます。

また、お客様にじっくりとご相談いただけるコンサルティングカウンターを全店規模で設置していきます。

充実する資産運用商品

みずほ銀行では、主要商品である投資信託、外貨預金に加え、外貨建て定額年金保険、90歳年金原資保証タイプの投資型年金保険など、運用商品ラインアップを一層充実させました。確定拠出年金のサービスでは、「みずほ個人型プラン」を提供しています。

また、質の高い金融サービスをワンストップショッピングで提供するため、みずほ銀行営業店のロビー内にみずほインベスターズ証券のご相談ブースを設置することを推進しており、共同店舗を早期に100カ店とする予定です。また、新光証券とも連携し、共同店舗第1号店を開設しました。

さらに、信託代理店制度を活用し、「マイトラスト」や「アセット・マネジメント・トラスト」など、みずほ信託銀行の商品をみずほ銀行の全営業店で取り扱っています。

主な個人向け運用商品・サービスラインアップ

(平成15年度に新たに取り扱いを開始した商品を中心に記載しています)

取扱銀行	商 品	特 徴
投資信託 みずほ銀行	みずほファンドセレクト	みずほ銀行が選定した11種類の代表的なファンド
	「ビッグストリーム」シリーズ	日経平均株価の変動に応じてその償還価額が決定するユーロ円債を主要投資対象とし、一定の条件のもとリスクの軽減を図るファンドシリーズ
	「みずほインカムトラストファンド」シリーズ	自動車ローン等の流動化スキームを活用した単位型投資信託
	みずほ豪ドル債券ファンド (愛称:コアラの森)	豪ドル建ての公共債に投資する追加型投資信託
	みずほJ-REITファンド	日本版上場不動産投資信託を主要投資対象とする追加型投資信託
	「ティエンシップ・プラス」シリーズ	米ドル建ての元本確保型外国投資信託
	スパークス・ジャパン・オープン	日本の証券取引所上場株式および店頭上場株式を主要投資対象とする追加型株式投資信託
外貨預金 個人年金 保険 確定拠出 年金	特約付き外貨定期預金	一定範囲の為替リスクヘッジ効果のある「ワンポイント」等、ニーズに合わせた4種類のラインアップを、全店で50万円以上から取り扱い
	シリウスデュエットM	米ドル、ユーロでの運用が選択可能な外貨建定期年金保険
	デ・リーフデ	90歳年金原資保証タイプの投資型年金保険
	フコケ定額年金 年金工房M	「運用期間満了時の元本確保」となる定額年金保険 変額・定額融合型の変額年金保険
みずほ銀行 みずほ信託 銀行	みずほ個人型プラン	加入のお客さまが提出した掛け金を、ご自身の判断で運用し、その運用結果に応じて老後に年金を受け取ることができます
	マイトラスト	お客様の運用方針に基づいてみずほ信託銀行の裁量により仕組債等で運用するオーダーメイド型資産運用商品
	アセット・マネジメント・トラスト	金銭や国内外の株式・債券等の有価証券を一元的に管理するとともに、お客様からの運用指図に従い、さまざまな運用を行います
みずほ 信託 銀行	信託 サービス	相続に関するお手伝いをトータルに行います

さまざまなニーズにお応えできるみずほの住宅ローン

みずほ銀行では、お客さまの多様なマイホーム計画にあわせてお選びいただける金利方式や返済額の指定サービスなど、自由度の高い機能を備えた商品を取り揃えています。

金利優遇パターンを選択できる「みずほスーパーセレクト」を期間限定販売で取り扱っているほか、固定2年の借入金利を0.9%とする特別金利キャンペーンを実施しており、好評を博しています。さらに、住宅ローン休日相談会の開催や不動産販売業者との関係を強化する住宅ローンセンターの拠点拡大など、お客さまからのご相談に迅速かつ的確にお応えできる体制を構築しています。



住宅ローン
テレビコマーシャルより

バリエーションに富む無担保融資商品「パートナーシリーズ」

みずほ銀行では、あらゆる企業規模と多様なニーズにお応えできる中小企業向け無担保融資商品として「パートナーシリーズ」を取り揃え、お借り入れニーズに迅速にお応えしています。一部の商品では、オリエントコーポレーションと提携し、商品内容も一層充実しました。

小規模法人向けの自動審査モデルを活用した「みずほアドバンス・パートナー」をはじめ、新規のお客さま専用の「みずほフロンティア・パートナー」、最長7年の融資期間を実現した「みずほロング・パートナー」など、全6種類のラインアップを提供しています。

無担保融資商品「パートナーシリーズ」

商品・スキーム名	特 徴
みずほアドバンス・パートナー	主に売上高10億円未満のお客さまが対象。自動審査モデルを活用した迅速審査の無担保融資商品
みずほフロンティア・パートナー	売上高10億円以上で一定の条件を満たす新規のお客さまに、無担保・無保証で事業資金を融資する商品
みずほグローリング・パートナー	主に売上高10億円以上で一定の条件を満たす既往のお客さまに、無担保で事業資金を融資する商品
みずほロング・パートナー	主に売上高10億円以上で一定の基準を満たすお客さまに、最長7年の長期・無担保で事業資金を融資する商品
みずほライシング・パートナー	事業規模にかかわらず、一定の財務条件を満たし将来性のあるお客さまに、無担保で事業資金を融資する商品
みずほワイド・パートナー	キャッシュフローを重視することで、無担保で最大3億円の融資が可能な商品

「ビジネス金融センター」の拡大展開

みずほ銀行は、平成15年10月、小規模法人のお客さまに対する融資業務全般を担う子会社として「みずほビジネス金融センター」を設立しました。このセンターでは、融資業務に精通したスタッフが対応することで、お借り入れニーズに対して、より親身でハイクオリティーなサービスを迅速に提供しています。平成16年3月末現在10カ所の拠点を、今後2年間で24カ所に拡大する予定です。

また、一層の利便性向上のため、お借り入れに必要な手続きをネット上で行うことができる電子融資の導入に向けて、準備を進めています。

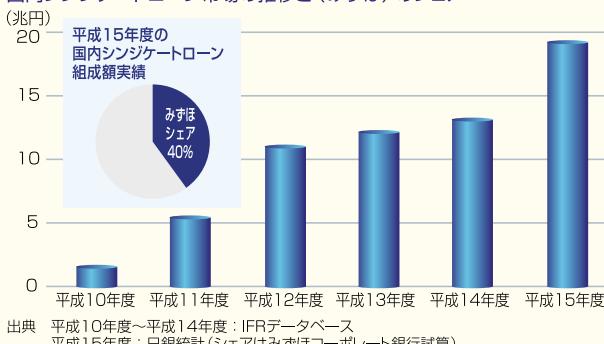
シンジケーションビジネスのさらなるステップアップ

近年、わが国でもシンジケートローンの市場規模は急拡大しており、平成15年度の国内シンジケートローンの市場規模は約19兆円にのぼっています。

当グループは、強大な顧客基盤とこれまで築きあげてきた金融法人をはじめとする機関投資家の幅広いネットワークをベースに、M&Aや企業再生など従来の事業金融にとどまらない新しい手法へのシンジケーション機能の活用や、シンジケーションセミナーの開催による投資家層の拡大など、シンジケーションビジネスの発展に積極的に取り組んでいます。

この結果、平成15年度の国内シンジケートローン組成額実績におけるシェアは約40%と、邦銀のなかでも圧倒的な地位を有しています。

国内シンジケートローン市場の推移と(みずほ)のシェア



社会貢献・環境への取り組み

社会貢献への取り組み

〈みずほ〉は、社会貢献に関する基本姿勢ならびにガイドラインを定め、国内外において数多くの活動に取り組んでいます。

「黄色いワッペン」贈呈事業

交通事故傷害保険つきの「黄色いワッペン」を全国の新入学一年生に贈呈する交通安全事業を実施しています。これは、昭和40年から毎年続いているもので、40回目となる平成16年は、みずほフィナンシャルグループ、損害保険ジャパン、明治安田生命保険、第一生命保険の4社で実施しました。今回までの累計贈呈枚数は約5,000万枚に達しています。



黄色いワッペンをつけての交通安全教室

「全国小中学校児童・生徒環境絵画コンクール」を支援

小中学生に対する環境教育を目的として、平成8年より全国小中学校環境教育研究会が主催する「全国小中学校児童・生徒環境絵画コンクール」に協賛しています。入賞者には、表彰状と作品集を贈呈しています。

社会貢献財団と「みずほ社会貢献ファンド」

「みずほ教育福祉財団」、「みずほ福祉助成財団」、「みずほ国際交流奨学財団」、「みずほ学術振興財団」、「みずほ育英会」を通じ、老人福祉、障害者福祉、国際交流、教育・奨学育英、学術研究助成などの事業を支援しています。

また、役職員の社会貢献活動を推進する募金制度として、「みずほ社会貢献ファンド」を設立し、障害者向け福祉車輛の贈呈や自然災害の義援金の寄付などを行っています。

芸術・文化支援

「若手アーティストの支援」と「次世代を担う青少年層へのクラシック音楽の普及」を目的として、平成2年から毎年「成人の日コンサート」を開催し、新成人の方を公募により招待しています。



平成16年の成人の日コンサート
(東京・赤坂のサントリーホール)

また、「若手アーティストの発掘・支援」のため、みずほ銀行銀座中央支店のウィンドウディスプレイ空間を「MIZUHO STREET GALLERY」として提供しています。

環境への取り組み

〈みずほ〉は、経済発展と環境保全の両立を図る社会的責任を認識し、自主的・積極的に環境問題に取り組んでいます。

環境関連法令を遵守し、ごみの分別回収や再生素材の使用などの省資源・省エネルギーに取り組むなど、環境負荷軽減に努める一方、お客さまの環境問題への取り組みを支援するアドバイザリー業務、環境保全に貢献する金融商品やサービスの提供、金融業務における環境リスク評価などを通じ、金融機関の立場から環境問題に取り組んでいます。



北海道 天塩川周辺の風力発電

「エクエーター原則」の採択について

平成15年10月、みずほコーポレート銀行は、「エクエーター原則」を邦銀として初めて採択しました。

「エクエーター原則」とは、海外のプロジェクトファイナンス案件において、金融機関が貸し手の立場から、地元の環境や社会に与える影響を配慮した民間銀行共通の基準です。同原則は、平成15年6月から米銀等により導入され、平成16年4月末日現在、世界の主要銀行21行が採択しています。

CS向上への取り組み

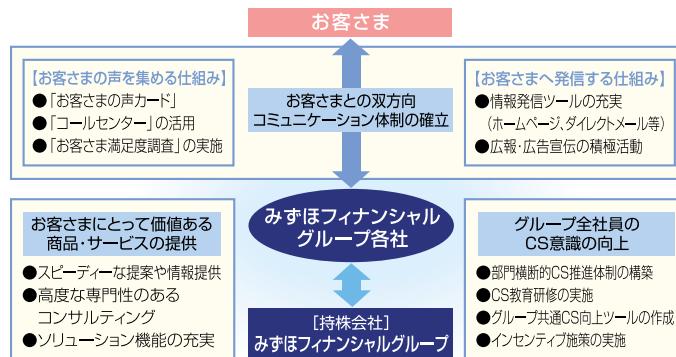
「CS(お客さま満足度)トップ」を目指す経営

〈みずほ〉は、「お客さまを第一とするサービス業としての企業文化」を真に根づかせ、「常にお客さまへの最高のサービス提供を追求しようとする行動」がすべての社員に定着することを推進していきます。

また、お客さまから当グループに寄せられるご不満やご批判等の声については、真摯に受け止め、迅速かつ適切に対応して問題解決を図ります。さらに一步進めて、これらを経営資源の1つとしてとらえ、問題発生の原因を調査・分析し問題点を明確にしたうえで、未然防止および商品開発・サービス改善につなげなど、グループ全体の経営品質の向上に反映させていきます。

「CSトップ」を目指す経営

最高品質の商品・サービス提供によるお客さま満足・ロイヤルティの向上



3つのCSを軸に、もう1つのCSを展望

〈みずほ〉では、以下の3つのCSを柱として、お客さま満足(Customer Satisfaction)の向上を追求することが、もう1つのCS(Company Success)につながるとの考え方のもと、CSを経営の最重要課題の1つとして位置づけています。今後さらに、全社的なCSマインドの向上を図るとともに、お客さまとのさまざまなコミュニケーションツールの整備・統一を目指していきます。

- お客さま中心の判断軸の徹底CS意識の向上 (Customer-centric Sense)
- お客さまとの双方面コミュニケーション体制の構築 (Communication System)
- マーケティング活動を通じた価値ある商品・サービスの提供 (Customer Strategy)

Company Success (企業の繁栄・存続)

〈みずほ〉のブランドステートメントおよびブランドロゴ

〈みずほ〉は、以下の「ブランドステートメント」および「ブランドロゴ」を、さまざまなコミュニケーション活動において統一的に展開し、「みずほブランド」の浸透を図っていきます。

ブランドステートメント

Value Communication

Valueは「お客さまが求める価値」、Communicationは「お客さまと共にわかちあうこと」を表わしています。

Value Communication(バリューコミュニケーション)には、「お客さまのビジョンを理解し、親身な姿勢と質の高い提案できちんとお応えする。それによりお客さまの満足を高め、歓びをお客さまと共にわかちあうこと」という意味が込められています。一言でいえば「お客さまの夢や歓びを、お客さまとわかちあうこと」です。

ブランドロゴとブランドカラー



ブランドロゴは「みずほブランド」を象徴するシンボルマークです。

シンプルで洗練されたロゴタイプ(字体)と動きのある赤い円弧によるデザインは、今までに太陽が昇らんとする地平線をイメージしたもので、社員一人ひとりの強い意思と情熱を表わしています。

ブランドロゴには、2色のブランドカラーを使用します。

コズミックブルー(青色)は、信頼、誠実、ワールドスケール、クオリティを、ホライズンレッド(赤色)は、お客さまとのリレーションシップ、ヒューマニティ、情熱を表わしています。

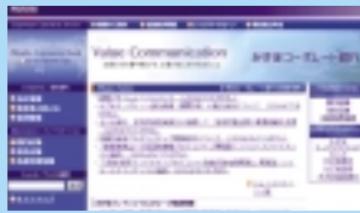
ホームページのご案内



みずほフィナンシャルグループ
URL:<http://www.mizuho-fg.co.jp/>



みずほ銀行
URL:<http://www.mizuhobank.co.jp/>



みずほコーポレート銀行
URL:<http://www.mizuhocbk.co.jp/>



みずほ証券
URL:<http://www.mizuho-sc.com/>



みずほ信託銀行
URL:<http://www.mizuho-tb.co.jp/>



みずほインベスターズ証券
URL:<http://www.mizuho-isec.co.jp/>

そのほかの主なグループ会社ホームページアドレス

新光証券

URL:<http://www.shinko-sec.co.jp/>

資産管理サービス信託銀行

URL:<http://www.tcsb.co.jp/>

第一勧業アセットマネジメント

URL:<http://www.dka.co.jp/>

富士投信投資顧問

URL:<http://www.fimco.co.jp/>

興銀第一ライフ・アセットマネジメント

URL:<http://www.diam.co.jp/>

ユーシーカード

URL:<http://www.uccard.co.jp/>

みずほ総合研究所

URL:<http://www.mizuho-ri.co.jp/>

第一勧銀情報システム

URL:<http://www.dkis.co.jp/>

富士総合研究所

URL:<http://www.fuji-ric.co.jp/>

興銀システム開発

URL:<http://www.ibjsystems.co.jp/>

みずほキャピタル

URL:<http://www.mizuho-vc.co.jp/>

本誌には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、経営を取り巻く環境の変化等による一定のリスクと不確実性が含まれています。

平成16年7月

発行 みずほフィナンシャルグループ 広報部

本誌は、表紙・本文に古紙配合率100%再生紙と、
地球に優しい大豆インキを使用しております。

